

Small Portable Electrical Appliances

CAI
ISTI
-1991
S52



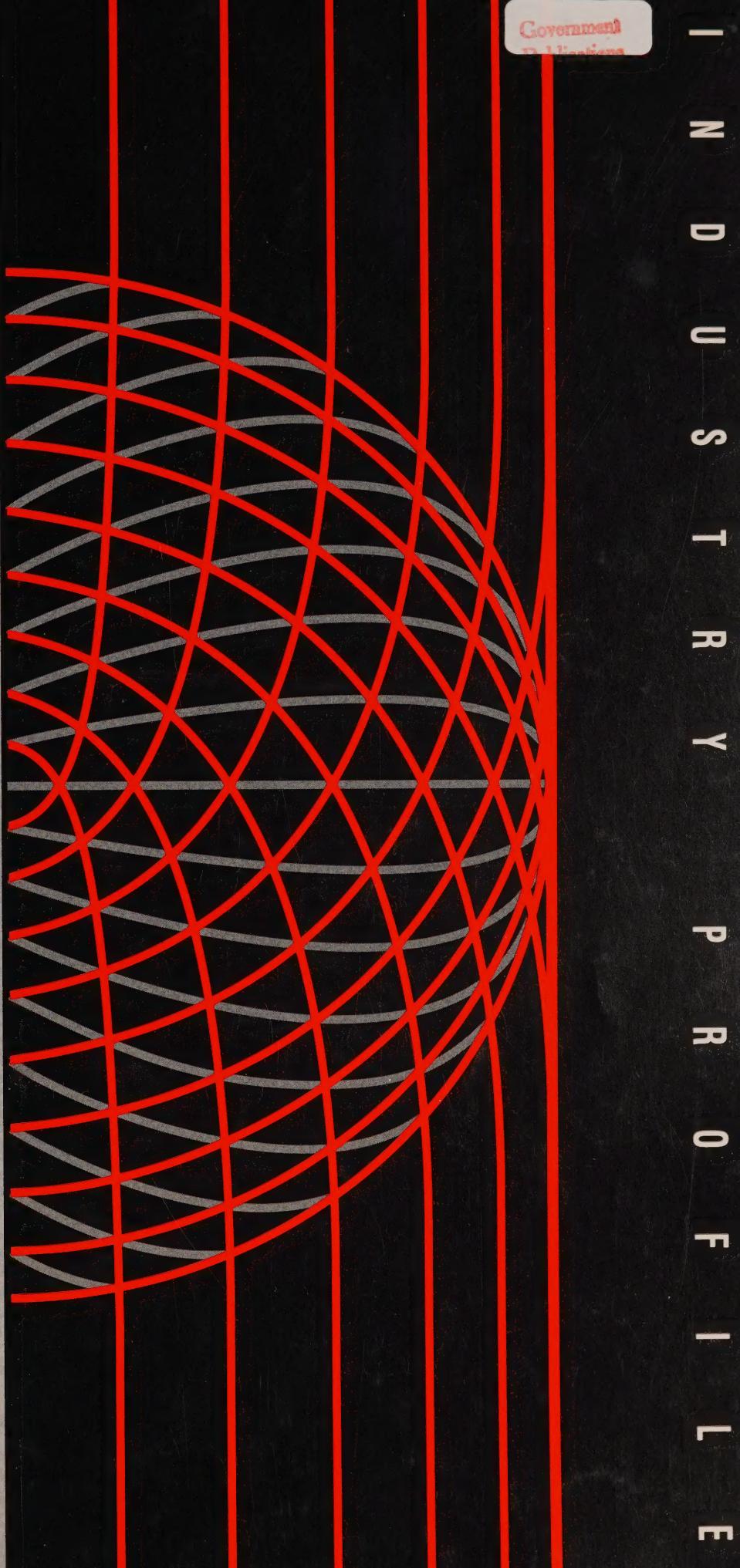
3 1761 11765037 4



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Government
Publications



Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

For other ISTC publications:

For Industry Profiles:
Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Yukon

Suite 210, 300 Main Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 2B5
Tel.: (403) 667-3921
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

Canada

1990-1991

SMALL PORTABLE ELECTRICAL APPLIANCES

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.



Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The overall Canadian electrical manufacturing sector includes companies that produce industrial electrical equipment, electrical power generation products, electrical wire and cable products, batteries, major appliances, small appliances, lighting products and miscellaneous electrical products. Each industry differs markedly from the others in technologies, production techniques and markets.

In 1991, shipments of electrical manufactured goods constituted 2.98 percent of total Canadian manufactured goods shipped and 2.02 percent of all manufactured goods exported. Shipments of electrical manufactured goods totalled \$8 281.2 million, and the total Canadian market for these products was \$10 867.8 million. Exports were valued at \$2 139.8 million, and imports of \$4 726.4 million satisfied 43.5 percent of the Canadian electrical goods market. The manufacture of electrical goods in Canada provided employment for about 70 000 people.

This profile deals only with small portable electrical appliances. In addition, other profiles have been published on the following industries:

- *Electrical Wire and Cable*
- *Industrial Electrical Equipment*
- *Major Appliances*
- *Power Generation Equipment*

Structure and Performance

Structure

The small portable electrical appliances industry produces a wide range of electrical products for domestic and personal use. These products fall under the broad categories of personal care (electric razors, etc.), cooking (fryers, skillets,

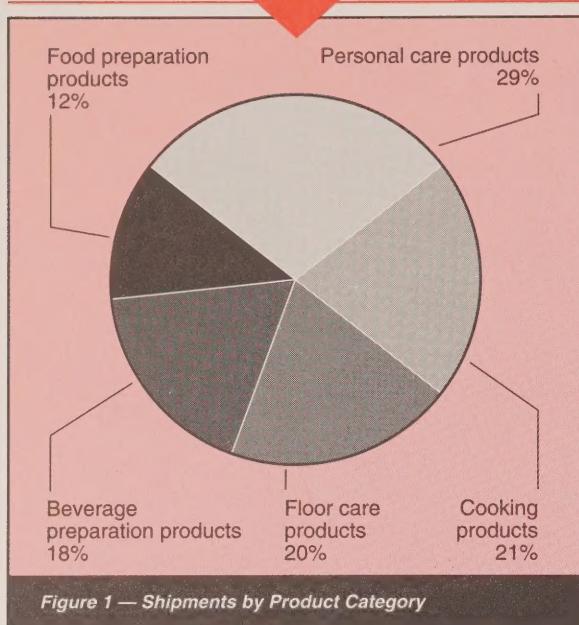


Figure 1 — Shipments by Product Category



Figure 2 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1991

etc.), floor care (e.g., stick, canister and upright vacuum cleaners), beverage preparation (coffee makers, kettles, etc.) and food preparation (such as can openers and mixers). All products, except personal care products, are generally referred to as mainline products. There are 28 different small portable electrical appliance products manufactured in Canada.

The largest category of products marketed in terms of units is personal care products (29 percent of shipments), followed by cooking products (21 percent), floor care products (20 percent), beverage preparation products (18 percent) and food preparation products (12 percent) (Figure 1). The industry's prosperity depends heavily on disposable personal and family incomes, on general economic conditions and, to a degree, on new household formations.

In 1991, shipments amounted to \$454 million (Figure 2). In the same year, exports were worth \$60 million (13 percent of shipments). The total Canadian market amounted to \$867 million in 1991, with imports worth \$473 million (55 percent of the Canadian market). The United States was the major source of imports and destination of exports in 1991 (Figure 3). Asia (Hong Kong, Japan and the Republic of Korea) and the European Community (EC) accounted for most of the other imports and exports. Most personal care products, which change style frequently, are imported from the United States and Asia, while other products are supplied principally by Canadian and U.S. manufacturers.

The small portable electrical appliance industry in Canada markets most of its products through retailers,

although for some products, such as portable vacuum cleaners, direct consumer sales are also made. The majority of input suppliers are from the steel, plastic and packaging industries. Heating components and motors are largely imported into Canada, while the packaging and labelling materials are almost entirely obtained from Canadian sources.

The small portable electrical appliances industry in Canada consists of eight manufacturers, of which six are Canadian-owned. The remaining two are foreign-owned — one American and one Swedish. The foreign-owned firms operate somewhat larger plants that achieve greater economies of scale than those of the Canadian-owned firms. Some production has been rationalized between Canada and the United States.

In 1990, the latest year for which statistics are available, there were 65 establishments in Canada that manufactured small portable electrical appliances, located mainly in Ontario and Quebec. Total employment in the industry averaged 5 500 people from 1983 to 1989.

The annual average investment in the industry from 1983 to 1988 amounted to \$9.7 million (with almost twice this average occurring in 1986). From 1989 to 1991, this average dropped to \$4.6 million. The earlier level of investment had a positive impact on industry modernization, productivity and shipments in 1986 and 1987. Thereafter, shipments dipped in 1988 followed by a brief recovery in 1989 prior to the recent recession (Figure 4).

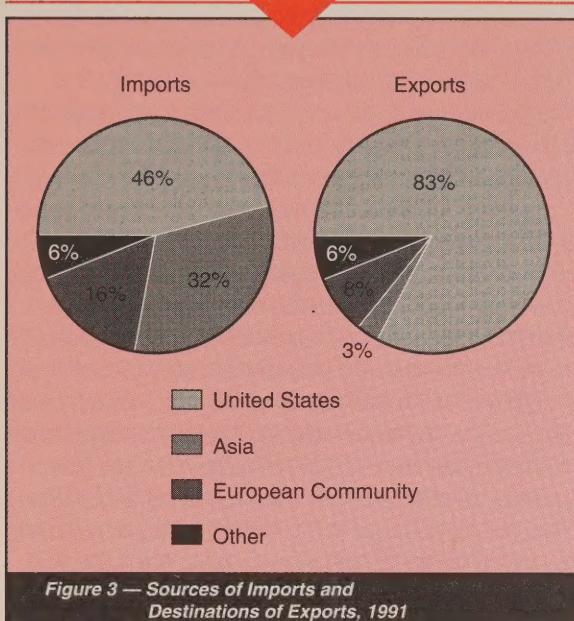
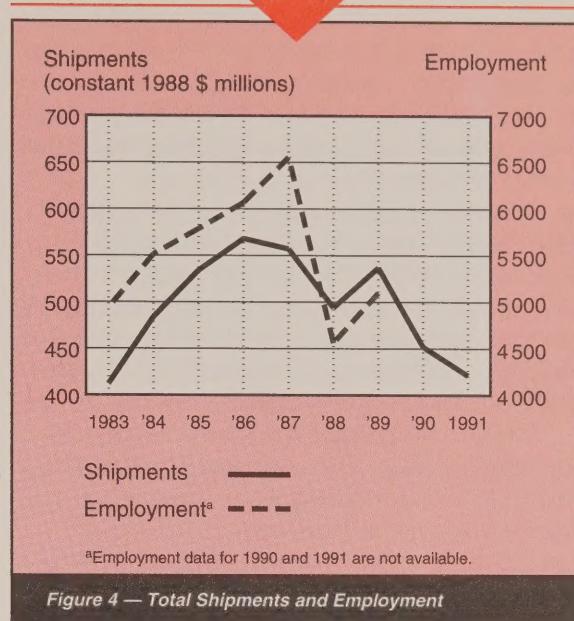


Figure 3 — Sources of Imports and Destinations of Exports, 1991



^aEmployment data for 1990 and 1991 are not available.

Performance

From 1983 to 1988, annual average industry shipments grew by 4.0 percent in real terms, significantly higher than the annual average growth of the manufacturing sector. This growth followed prolonged periods of decline, -4.2 percent from 1973 to 1978, and -2.1 percent from 1978 to 1983. The level of investment that took place between 1983 and 1988, as well as continuing consumer confidence, brought about a much higher than average growth performance.

The industry earned on average an after-tax profit of 3.7 percent of income from 1983 to 1987. Based on corporate financial statistics, the average debt/equity ratio for the sector is estimated to be 2:5.

From 1983 to 1990, the small portable electrical appliances industry appears to have achieved a greater degree of product specialization, particularly in mainline products. The industry has also been undergoing modernization and restructuring, with greater emphasis on product innovation and quality improvement. The industry made an average annual research and development (R&D) investment of 1.3 percent of its sales, principally for the mainline products.

The industry made significant strides in export performance, which increased from \$32 million (constant 1988 dollars) in 1983 to \$70 million in 1988. Imports rose from \$422 million in 1983 to a peak of \$622 million in 1987 before dropping to \$434 million in 1988. This difference in relative growths in trade performance strongly suggests an improvement in the efficiency of Canadian production during the 1980s.

Economic activity in this sector generally improved from 1988 to 1989, but has subsequently declined with the recent recession. Constant 1988 dollar shipments fell from \$494 million in 1988 to \$421 million in 1991, or by 14.8 percent. This decline reflected the trend in both the export market, which fell by 21.4 percent, declining from \$70 million (constant 1988 dollars) in 1988 to \$55 million in 1991, and domestic shipments, which fell by 13.7 percent, dropping from \$424 million in 1988 to \$366 million in 1991. Imports in real terms increased by about 1.0 percent over the same period, rising from \$434 million in 1988 to \$438 million in 1991. This resulted in a real decline in the Canadian market of 6.3 percent, which dropped from \$858 million in 1988 to \$804 million in 1991 (constant 1988 dollars).

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Major competitiveness factors in small portable electrical appliances are labour and material costs, investments, scale of operations, product specialization, product quality, and the distribution and marketing infrastructure. Since the majority of trade is with the United States, the industry is being restructured to compete in the North American market.

Although no current data are available on costs of production relative to the United States, the industry has made significant progress, particularly through modernization and



rationalization. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was implemented on 1 January 1989, is lowering duties on material imports, thereby encouraging Canadian suppliers of materials to be internationally competitive. The elimination of these tariffs will help to ensure that input and material costs are more comparable.

A number of improvements have been taking place. A great deal of the investment the industry made from 1983 to 1988 went into modernization, especially production equipment, with emphasis on plastic moulding equipment. Another area of improvement has been in the vertical integration of plants, which has improved efficiency on the assembly line, quality control and component delivery.

Quality control programs have also become very effective. Major improvements have been made in product safety, such as the removal of asbestos and lead from product design. However, despite such progress, U.S. and Asian manufacturers remain strong competitors due to their larger scale of operations, greater product specialization and more flexible production processes.

Investment in R&D is directed primarily toward mainline products, with special emphasis on new product development. Product mandates or product rationalization sometimes allow foreign-owned subsidiaries to produce low-volume products in the Canadian branch plants.

There are some weaknesses in the Canadian production process, particularly with regard to the relative scale of operation, specialization of products and deficiencies in the marketing networks required to serve key North American markets. While the Canadian channels are often limited to retail and wholesale distribution, the U.S. producers have a wider range of distribution types, including manufacturers' outlets, mail order houses, brand-name distributors in addition to normal retail and wholesale systems. The U.S. range of distribution types relies on large markets, which can often be segregated and still be large enough to be profitable. Canada's relatively small and insulated markets are less conducive to such a range of distribution channels.

Trade-Related Factors

Canadian tariffs are currently applicable on most small portable electrical appliances. For non-FTA countries, Canadian tariffs range from 0 to 12.5 percent, while corresponding U.S. tariffs range from 0 to 4 percent. Tariffs levied by the EC and Japan are 4 and 5 percent, respectively.

Under the FTA, the tariffs between Canada and the United States are being phased out in 10 annual, equal steps ending on 1 January 1998. Since product standards are similar in the two countries, non-tariff barriers (NTBs), although costly, have not precluded trade. Further, the current FTA

harmonization process of electrical standards is intended to eliminate any potential NTB threats. An agreement has been reached to harmonize standards on vacuum cleaners and negotiations are proceeding on other appliances. Reciprocal testing of products to other countries' standards has already begun, and this practice should facilitate exports.

On the other hand, European safety and electrical standards differ substantially from those standards in Canada. EC products operate on 220 volts rather than the North American standard of 110 volts. This problem has been further compounded by the lack of uniform standards among the European countries themselves. The proposed economic integration of the EC after 1992 is expected to result in reciprocal standards recognition within the EC under the International Organization for Standardization's ISO 9000 program in the near future. Canadian manufacturers have also experienced difficulties in the United Kingdom due to the complex certification process required by the British authorities; however, some Canadian companies have obtained standards certification for some of their products in Europe.

In spite of the surveillance by inspectors, products that are not approved by the Canadian Standards Association (CSA) are entering Canada undetected and are undercutting the higher-quality, and therefore more expensive, CSA-approved, Canadian-made products.

Technological Factors

In product technology, Canadian producers are on a par with their U.S. counterparts; each uses components that meet the same standards. In terms of process technology, U.S. producers have introduced sophisticated technologies, such as computer-aided design and computer-aided manufacturing (CAD/CAM) and automated material handling, in their efforts to better serve the large U.S. market. Some Canadian producers have also implemented these advanced technologies. In the area of management technology, including intracompany computer networks for inventory control, the U.S. producers are ahead of the Canadian competitors. This capability allows U.S. firms to optimize costs of production and marketing.

Evolving Environment

Projected growth in units for the three main categories of products — personal care, cooking and floor care products, which together constitute 70 percent of shipments in terms of units — is estimated to be about 3 percent annually in the medium term, although the recent value of shipments has been decreasing due to the latest recession. The other products categories are also expected to keep pace. The replacement



market is the major source of these growth prospects, which depends increasingly on an aging population.

Environmental concerns have become a priority, and emphasis has been placed on producing products that are more energy-efficient. Recyclable plastics are now being used in products, as well as in recyclable plastic packaging. Polystyrene products using hydrochlorofluorocarbons (HCFCs) are replacing chlorofluorocarbons (CFCs), and less packaging material is being used. These factors will lead to more environmentally friendly products.

Although its short-term impact has generated competitive pressures on the industry, the FTA will have a positive impact in both the medium and long term, as the industry becomes more competitive through modernization, improved economies of scale and product specialization. Access to the larger U.S. market is expected to improve further the export performance of the industry.

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

Competitiveness Assessment

Historically high import tariffs have allowed the industry to develop in the domestic market. However, in the years following the 1981-1982 recession, the industry made

significant structural adjustments and modernizations, and Canadian producers have become more competitive relative to U.S. firms. The more competitive products, such as vacuum cleaners, have enabled the industry to withstand import penetration and improve export capability. The industry has been historically competitive in the manufacture of certain specialized components, including probes and controls for products such as frying pans, and is expected to remain so in the future.

As indicated earlier, the FTA and NAFTA will bring about further rationalization and modernization of the industry in the long run, along with free access to the larger North American market. As a result, the industry will enhance its competitive strengths in the North American market.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Consumer Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Small Portable Electrical Appliances
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3108
Fax: (613) 954-3107



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Establishments	62	58	57	63	67	69	67	65	N/A
Employment	4 939	5 513	5 786	6 068	6 553	4 561	5 099	N/A	N/A
Shipments (\$ millions)	378	457	504	546	544	494	558	478 ^e	454 ^e
(constant 1988 \$ millions)	412	484	534	568	557	494	537	452	421
GDP ^b (constant 1986 \$ millions)	234	262	259	272	277	212	235	191	157
Investment ^c (\$ millions)	8.2	7.0	6.8	18.4	10.3	7.6	6.7	3.9	3.2
Profits after tax ^d (\$ millions)	8.9	10.2	12.3	17.6	45.1	N/A	N/A	N/A	N/A
(% of income)	2.4	2.2	2.4	3.2	8.3	N/A	N/A	N/A	N/A

^aFor establishments, employment and shipments, see *Electrical and Electronic Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 43-250, annual (SIC 3311, small electrical appliance industry).

^bSee *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

^cSee *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

^dSee *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

^eSee *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^c	1989 ^c	1990 ^c	1991 ^c
Exports ^a (\$ millions)	29	36	43	65	68	70	65	66	60
(constant 1988 \$ millions)	32	38	46	68	70	70	63	61	55
Domestic shipments (\$ millions)	349	421	461	481	476	424	493	412	394
(constant 1988 \$ millions)	380	446	488	500	487	424	474	391	366
Imports ^b (\$ millions)	388	472	518	550	607	434	481	424	473
(constant 1988 \$ millions)	422	500	548	572	622	434	462	393	438
Canadian market (\$ millions)	737	893	979	1 031	1 083	858	974	836	867
(constant 1988 \$ millions)	802	946	1 036	1 072	1 109	858	936	784	804

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^cIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
United States	65	61	63	58	60	46	46	49	46
European Community	13	14	15	18	17	16	16	17	16
Asia	21	18	13	19	17	34	34	30	32
Other	1	7	9	5	6	4	4	4	6

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
United States	75	82	85	84	85	81	74	81	83
European Community	11	7	4	6	7	8	4	7	8
Asia	3	2	5	6	4	6	17	7	3
Other	11	9	6	4	4	5	5	5	6

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	N/A	26	63	N/A	5
Employment (% of total)	N/A	N/A	76	N/A	N/A
Shipments (% of total)	N/A	15	82	N/A	N/A

^aSee *Manufacturing Industries of Canada, National and Provincial Areas*, Statistics Canada Catalogue No. 31-203, annual.

N/A: not available



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of plants
Black & Decker Canada, (1989) Inc.	United States	Brockville, Ontario
Creative Appliance Inc.	Canada	Fenelon Falls, Ontario
Euroclean Canada Inc.	Sweden	Cambridge, Ontario
Iona Appliances Inc.	Canada	Welland, Ontario
Superior Electrics Limited	Canada	Pembroke, Ontario
Swenson Canada Inc.	Canada	Toronto, Ontario
Toastess Inc.	Canada	Pointe-Claire, Quebec
Wesston Appliances Inc. (Division of Unireco Industries Ltd.)	Canada	Markham, Ontario

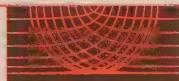
Printed on paper containing recycled fibres.





Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

Nom	PRINCIPALES SOCIETES
Pays	Principaux établissements
Emploiement des	d'Appartenance
Black & Decker Canada, (1989) Inc.	Brookville (Ontario)
Creative Appliancse Inc.	Fenelon Falls (Ontario)
Euroclean Canada Inc.	Cambridge (Ontario)
Appareils lona Inc.	Welland (Ontario)
Swenson Canada Inc.	Pembroke (Ontario)
Superior Electronics Limited	Toronto (Ontario)
Swedeson Canada Inc.	Canada
Tosales Inc.	Pointe-Claire (Québec)
Weston Appliances Inc.	Canada
Weston Division d'Unireco Industries Ltd.)	Markham (Ontario)
Canada	Canada



n.d. : non disponible

à Voir Industries manufacturières du Canada, *Niveau national et provincial*, no 31-203 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

Expéditions (% du total)	n.d.	n.d.	15	82	n.d.	n.d.
Emploi (% du total)	n.d.	n.d.	76	n.d.	n.d.	n.d.
Établissements (% du total)	n.d.	26	63	n.d.	5	
Altitude	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique		

RÉPARTITION REGIONALE (moyenne de la période 1986-1988)

des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SHI les codes de classification précédents ne sont pas entièrement comparables. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances

à Voir Exportations par marchandise, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

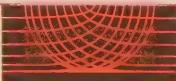
Autres pays	11	9	6	4	4	5	5	6
Asie	3	2	5	6	6	17	7	3
Communauté européenne	11	7	4	6	7	8	7	8
États-Unis	75	82	85	84	85	81	74	81
1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a	1991 ^a

des importations, mais aussi le changement de système de classification.

Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SHI les codes de classification précédents

à Voir Importations par marchandise, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Autres pays	1	7	9	5	6	4	4	6
Asie	21	18	13	19	17	34	30	32
Communauté européenne	13	14	15	18	17	16	17	16
États-Unis	65	61	63	58	60	46	49	46
1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a	1991 ^a



Par le passé, des tarifs d'importation élevés ont permis à l'industrie de se développer sur le marché intérieur. Cependant au cours des années qui ont suivi la récession de 1981-1982, l'industrie a procédé à des modernisations et a adapté ses structures structurelles d'envergure. Les producteurs canadiens sont devenus plus compétitifs que ceux des États-Unis. Les produits les plus concurrentiels, comme les asphalteurs ménagers, ont permis à l'industrie de résister à la dénatalité des familles et à l'immigration et d'améliorer sa capacité d'exportation. L'industrie a toujours été concurrentielle dans la fabrication de certains composants spéciaux comme les sondes thermosensibles pour poêles à frire, et elle devrait le demeurer.

Tel qu'indiqué plus haut, l'ALE et l'ALENA devraient entraîner à long terme une rationalisation et une modernisation de l'industrie, de même que l'accès au marché nord-américain élargi. Cette situation accroîtra la capacité d'importation à l'origine d'une réduction de la demande mondiale et de l'industrie sur le marché nord-américain.

Evaluation de la compétitivité

Des articles supplémentaires de L'ALENA libéraliseraont le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des réglements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends conclus dans le commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des règimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis signent un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA permettra d'aborder graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abordera également la plupart des conditions doctrinaires d'importations mexicaines et élargira l'accès aux licences marchées publiques du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera liberalisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Les préoccupations écologiques sont devenues une priorité, et on encourage la fabrication de produits consom-
mables utilisés dans les plastiques recyclables. Des plastiques recyclables sont maintenant utilisés dans les emballages recyclables. Les produits ainsi que dans les emballages chlorofluorocarbures (CFC) sont remplacés par des produits de polyméthane à base d'hydrochlorofluorocarbures (HFC). Aussi, utilise-t-on moins de matériel d'emballage. Ces facteurs permettent de faire disparaître des produits plus écologiques.

Bien que l'ALAE ait entamé à court terme des pressions concurrentielles sur le secteur, il aura un effet positif à moyen et à long terme, à mesure que ce secteur deviendra plus compétitif du fait de la mondialisation, des économies d'échelle et de la spécialisation des produits. L'accès au marché améliorera l'accès à l'avantage le rendement des export-

Un évènement a 3 % par annee, a moyen terme, la croissance prévue par groupe pour les trois principales catégories d'apprêts — soins personnels, cuisson et entretien des planchers — lessuilles constituent près de 70 % des expéditions. Cependant, la valeur récente des expéditions est en basse à cause de la dernière récession. Les autres catégories de la demande aussi marquent leur rythme de croissance. Le marché de remplacement représente la source principale de ces perspectives de croissance, en raison du vieillissement de la population.

Evolution du milieu

desservir le vase marche americain. Certains producteurs canadiens ont aussi utilise ces techniques de pointe. Dans le domaine de la technologie de gestion, y compris les reseaux informatiques inter-entreprises pour le controle des stocks, les producteurs americains deviennent de l'avance sur leurs con-currents canadiens. Cela permet aux entreprises americaines d'optimiser leurs coûts de production et de commercialisation.

Facteurs technologiques

Aux termes de l'ALE, les tarifs entre le Canada et les Etats-Unis sont en voie d'être éliminés en 10 étapes successives et égales se terminant le 1er janvier 1998. Comme les normes applicables aux produits sont similaires dans les deux pays, les barrières non tarifaires (BNT) n'ont pas constitué une entrave insurmontable au commerce, bien qu'elles soient élevées. De plus, le processus actuel d'harmonisation des normes édictées entrepris dans le cadre de l'ALE vise à éliminer toute menace possible relative aux BNT. Une entente relative aux normes entrepris dans le cadre de l'ALE vise à établir un cadre harmonisé afin d'harmoniser les normes touchant les aspects pratiques de l'application des normes entrepris dans le cadre de l'ALE.

Facteurs liés au démontage

des marchés relativement petits et isolés se présent moins à une telle variété de canaux de distribution.

La technique de la technologie des produits, les produits canardins sont sur le même pied que les produits américains : les deux secteurs utilisent des compositions satisfaisantes aux mêmes normes. Quant à la technologie des procédés, les fabricants américains ont eu recours à des techniques de pointe, comme la conception et la fabrication assistées par ordinateur ainsi que la manutention automatisée, afin de mieux

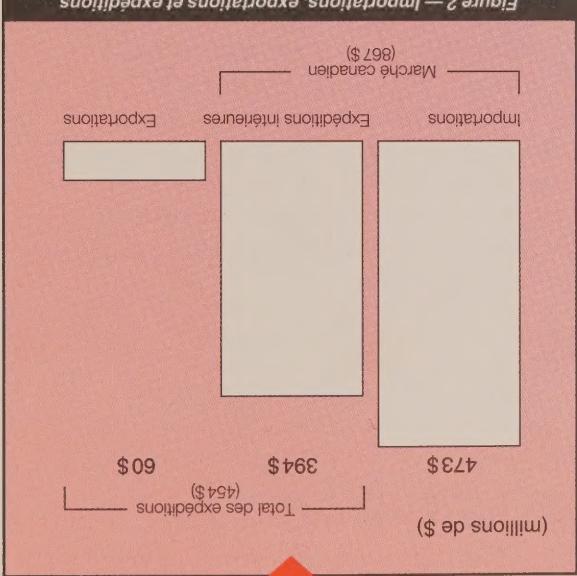
Les programmes de contrôle de la qualité sont égale-
ment devenus très efficaces. Des améliorations importantes
ont été apportées à la sécurité des produits, comme le retar-
d d'importants courants à cause d'une grande enver-
ture de leurs installations, d'une spécialisation plus poussée
de leurs produits et de procédés de production plus sophis-
tiqués. Les fabricants américains et asiatiques demeurent
réalistes, les fabricants européens à la pointe des progrès
de l'amine et du plomb. Cependant, en dépit des progrès
réalisés, les fabricants américains et asiatiques demeurent
d'importants concurrents à cause d'une grande enver-
ture d'installations, d'une spécialisation plus poussée
d'investissement en R.-D. Se concentrer surtout sur les
produits d'usage courant, avec un accent particulier sur la
mise au point de produits. L'obtention de mandats de fabri-
cation ou la rationalisation des produits permettent parfois à
des filiales de propriété étrangère de faire évoluer des produits
en petites séries dans leurs succursales canadiennes.
Il existe des réalisations dans le processus de production
au Canada, surtout au niveau des opérations, de la spécialisa-
tion des produits et de la fabrication des matériaux de construction
du Nord. Alors que les distributeurs canadiens se limitent
souvent à la distribution en gros ou au détail, les producteurs
américains ont accès à une plus grande variété de formules
de distribution, dont les concessions ordinaires du fabricant, les
maisons de commerce, en plus des réseaux d'entreprises de vases
détail. Cette grande variété de formules reposent sur de vastes
marchés, qui peuvent parfois être morcelés, mais qui sont
encore suffisamment étendus pour être rentables. Au Canada,

d'œuvre et de matériel, les investissements, l'envergure de l'entreprise, la spécialisation et la qualité des produits ainsi que l'infrastructure de distribution et de commercialisation. Comme la plus grande partie du commerce se fait avec les Etats-Unis, l'industrie a entrepris de se restructurer afin d'être concurrentielle sur les marchés nord-américains. Bien qu'en la dispense d'aucune dommune courante sur les frais de production comparés à ceux des Etats-Unis, l'industrie canadienne a accompli des progrès considérables, en raison de modématisations et de rationalisations. L'accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis (ALE), entre en vigueur le 1er janvier 1989, fait diminuer les droits de douane sur les matières importantes et incite les fournisseurs canadiens à devenir compétitifs sur les marchés internationaux. L'élimination de ces tarifs rendra les frais de production et le prix des matières premières plus comparables entre les deux pays.

De 1983 à 1988, un bon nombre d'améliorations se sont produites. Une grande partie des investissements effectués par l'industrie ont servi à la modernisation, surtout celle du matériel de production, l'importance ayant été mise sur le matériel de mouillage du plastique. Une autre amélioration a été l'intégration verticale des usines, augmentant ainsi l'efficacité des chaînes de montage, le contrôle de la qualité et les livraisons de compositions.

En 1990, la dernière année pour laquelle des statistiques sont disponibles, le Canada compactait 65 établissements qui fabriquaient de petits appareils électriques portatifs, la plupart de ces établissements étaient principalement situés en Ontario et au Québec. L'industrie dans son ensemble produisait environ 5 500 emplois aux Canadiens entre 1983 et 1989. Entre 1983 et 1988, l'investissement annuel moyen dans l'industrie était de 9,7 millions de dollars, le double de ce montant ayant été atteint en 1986. De 1989 à 1991, cette industrie a continué de croître, mais à un rythme plus modeste. En 1991, l'investissement annuel moyen dans l'industrie était de 11,5 millions de dollars, soit 20 % de plus qu'en 1989.

Intérimaires, 1991



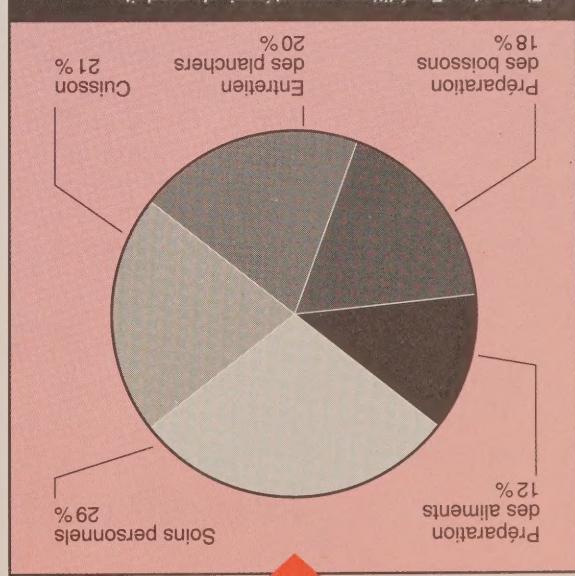
La plus importante catégorie de produits commerciaux est celle des appareils de termes d'utilités, soit les appareils de sols personnels (29 % des expéditions). Suivent les appareils pour la cuisson (21 %), les appareils pour l'entretien des planchers (20 %), ceux qui servent à la préparation des boissons (18 %) et ceux qui servent à la préparation des aliments (12 %) (figure 1). La prospérité de l'industrie dépend largement du revenu personnel et familial disponible, des conditions économiques générales et jusqu'à un certain point de la formalion des nouveaux ménages.

En 1991, les expéditions de l'industrie totale étaient 454 millions de dollars (figure 2). Les exportations étaient évaluées à 60 millions (13 % des expéditions). La demande totale sur le marché canadien atteignait 867 millions, les importations s'élevaient à 473 millions (55 % du marché canadien). Les États-Unis étaient la principale source d'importations (figure 3).

La plupart des appareils de sols personnels sont destinés à l'exportation. La géaire la meilleure partie du reste des importations de sols personnels, ainsi que la Communauté européenne (CE) se partage la Chine, c'est-à-dire Hongkong, le Japon et la République de Corée.

Le marché le plus important marché d'exportation (figure 3) est l'Asie, soit à dire Hongkong, le Japon et la République de Corée, ainsi que la Communauté européenne (CE) se partage la Chine, c'est-à-dire Hongkong, le Japon et la République de Corée, ainsi que la Communauté européenne (CE) se partage la Chine, c'est-à-dire Hongkong, le Japon et la République de Corée.

Figure 1 — Explanations par catégories de produits



Structure et rendement

- Matériel électrique industriel.
- Matériel de production d'énergie.
- Fils et câbles électriques.
- Appareils électroménagers.
- Systèmes :

Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Michael H. Wilson
et ministre du Commerce extérieur
Gommeur

very good.

Etant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie. Sciences et Technologies Canada et à Commerce Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels l'industrie, Sciences et Technologies Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'industrie, Sciences et Technologies Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décence et à l'orer du vignoble et même sielle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, servent à la base de discussions solides sur les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

AVANT-PROPOS

APPAREILS ÉLECTRIQUES PORTATIFS

1990-1991



Canada

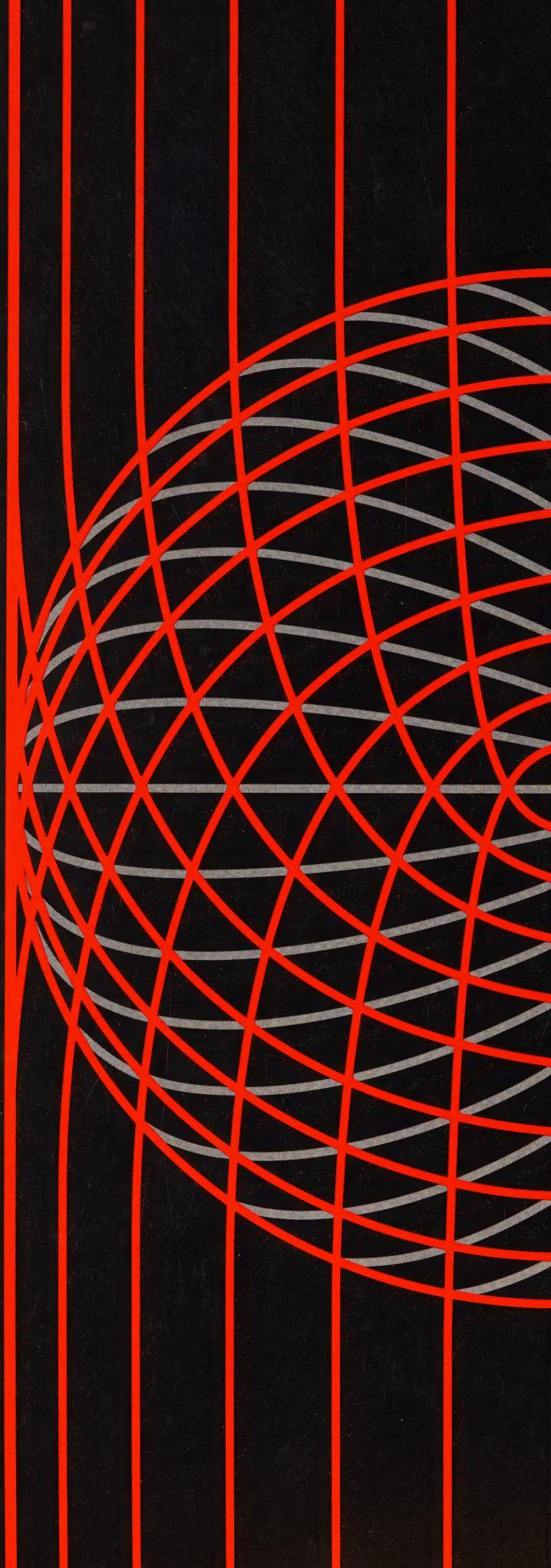
procéde. Pour en obtenir plusieurs exemples, s'adresser à : Pour les Profils de l'industrie : Pour les autres publications d'ISTC : Pour les publications d'ACEC :

Demandedes de publications

LelecoopiEUR : (673) 996-9/06

Industrie, Sciences et Technologies Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux enumérés ci-dessous :

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international



Appareils
électriques
portatifs

